

Проблематика разработки концепта мягкой силы в современной политической науке

Ковба Дарья Михайловна
магистр политологии, аспирант ИФиП
Уральское отделение Российской академии наук, E-mail:
[*dmkovaljova@mail.ru*](mailto:dmkovaljova@mail.ru)

Ключевые слова: мягкая сила, жесткая сила, притяжение, умная сила, международная политика

Аннотация: в статье рассмотрена проблема определения понятия «мягкая сила», указаны проблемы, возникающие в ходе его анализа. Утверждается, что теория мягкой силы Дж. Най является субъект-центрированной. Для того чтобы преодолеть недостатки теории, предлагается обращать внимание на объект влияния и процесс коммуникации. Следует также отличать пассивный потенциал мягкой силы от действий, направленных на приобретение мягкой силы.

Abstract: the article considers the problem of definition of «soft power», indicates the problems arising in the course of its analysis. It is argued that Nye's theory of soft power is a subject-centered. To overcome the shortcomings of the theory, it is proposed to pay attention to the influence of the object and the process of communication. It is also proposed to distinguish passive potential of soft power from action aimed at the acquisition of soft power.

«Сейчас советская власть в упадке, но японская власть растет... США в конце XX века стали менее могущественными, чем они были в 1945 году» [2; 153], – именно с этих опасений относительно будущего американской мощи началось исследование Дж. Наем концепта «мягкой силы».

Первая статья, в которой впервые упоминалось данное понятие, вышла в 1990 г. в журнале Foreign Policy. В ней Дж. Най указал на изменения, происходящие в мировой политике и на важность адекватного реагирования на них: «Традиционным тестом для военных держав была их сила на войне. Сегодня, однако, определение силы теряет акцент на военной силе... Факторы технологий,

образования, экономического роста становятся более значительными для международной среды, в то время как география, население и сырье становятся менее важными» [2; 154]. Он выделяет, по крайней мере, пять тенденций, ставших причиной диффузии сил [2; 160]: экономическая взаимозависимость (возникла благодаря уменьшениям расходов на транспортировку и связь); транснациональные акторы, национализм в слабых государствах, распространение технологий и изменения политических вопросов (вместо проблемы противостояния государств на первый план выходят попытки контроля государством негосударственных акторов; возрастает важность международной кооперации при решении многих транснациональных вопросов).

Дж. Най заключает, что власть становится менее принудительной, по крайней мере, среди крупных государств. Он вводит понятие мягкая сила, или коопитивная сила, – то есть способность государства структурировать ситуацию таким образом, при котором другие страны развивают предпочтения или определяют свои интересы способами, согласующимися с его собственными [2; 168]. В последующих книгах и статьях Дж. Най развивал понятие мягкой силы. Так, он определил ее как «способность достигать желаемых результатов посредством притяжения, а не принуждения или платежей. Мягкая сила возникает благодаря привлекательности культуры, политических идеалов и политики» [4; IX].

Несмотря на многочисленные попытки Дж. Ная разъяснить значение концепта мягкой силы, в академической среде существует скепсис по поводу того, можно ли считать его полезной аналитической категорией или же оставить области практики политики. Критикуются неясность разделения мягкой и жесткой силы, сложность измерения мягкой силы [5; 146], неразвитость понятия привлекательности, которое лежит в основе механизма действия мягкой силы. Так, реалисты, например, Фергюсон [1; 21] указывают на то, что привлекательность культуры не является достаточным фактором для достижения истинной способности влияния; механизмы, участвующие во властных структурах гораздо сложнее; в то время как конструктивисты считают, что Най использует термин «привлекательность», по крайней мере, двумя различными способами: одно – как неотъемлемое условие, и одно – как результат социальных взаимодействий. Это ведет к путанице и непониманию роли, которую играет мягкая сила.

С нашей точки зрения, Дж. Най действительно не смог дать самостоятельного определения мягкой силы – во всех своих работах он подразумевает под ней нечто, отличное от жесткой силы (военной угрозы или экономического давления) и постоянно подчеркивает разделение сил. Это негативное определение мягкой силы (т.е. не «плохое», а определенное через противопоставление). Естественно, Дж. Най пытался определить мягкую силу в более позитивном ключе, описывая характеристики мягкой силы, ее источники, спектр власти (от принудительной до коопитивной) и, наконец, соединил жесткую и мягкую силу в стратегическую комбинацию, назвав ее «умной силой» [3], однако, и она, по своей природе, демонстрирует то, что жесткая и мягкая силы имеют различную природу. Кроме того, исследователь скорее дает множество примеров, форм выражения мягкой силы вместо создания более реального определения.

Идеи существования нематериальной формы силы, противопоставления военного, экономического господства и идеологической власти не является новыми. Подобные способы разделения власти можно отыскать как в ранней политической философии (например, Макиавелли), так и более поздней – например, у итальянского философа А. Грамши. Гегемония А. Грамши, являясь, по сути, мягкой силой, возникает через достижения согласия на основе множества общих принципов, обеспечивающих превосходство в социальной группе, и в то же время, обеспечивает некоторую степень удовлетворенности в других группах [6]. Однако если А. Грамши анализирует классовые структуры общества, то Дж. Най разрабатывает свою теорию применительно к области международных отношений.

Теорию Дж. Ная можно назвать субъект-центрированной, причем главным действующим лицом в подавляющем большинстве его работ являются США. Огромное значение исследователь отводит определению и оценке ресурсов субъекта. С нашей точки зрения, желательно также обращать внимание на объекты (тех, на кого направлена мягкая сила), а также сам процесс передачи идей, ценностей, на коммуникацию.

При применении концепта «мягкая сила» по отношению к конкретным ситуациям необходимы уточнение момента времени (для конкретизации результата); уточнение конкретных результатов (результат всегда связан со временем; мы можем оценить, достигли ли результатов при помощи мягкой силы

в прошлом, в настоящий момент и предположить, сможем ли мы достичь его в будущем; определить насколько изменился (уменьшился или увеличился) потенциал мягкой силы); уточнение объекта (мягкая сила всегда ситуативна и зависит от культурных особенностей, настроений целевой аудитории); оценка процесса коммуникации, а также анализ ролей, сыгранных различными агентами. Естественно, при этом обязательным условием остается достижение результата без принуждения, давления, взятки.

Кроме того, необходимо отличать пассивный потенциал мягкой силы государства (ресурсы мягкой силы) от активных действий, которые направлены на приобретение «мягкой силы». Эти две категории нередко смешиваются в статьях авторов, описывающих мягкую силу конкретного актора.

Мягкая сила как потенциал включает культуру (культурное наследие и поп-культуру), политику (наличие привлекательных политической системы, проводимой политики, соблюдение прав человека и др.), ценности и идеи (в том числе наличие глобальные идеи), а также другие позиции, которые могут быть привлекательны с точки зрения внешнего мира (например, привлекательная модель развития экономики, позволившая стране превратиться из реципиента в донора; привлекательная модель менеджмента; развитые наука и технологии и др.).

Мягкая сила как деятельность включает в себя общественную дипломатию, продвижение нормативной силы, установление повестки дня, а также нередко сюда относят усилия по созданию привлекательно имиджа и страновой брендинг.

Концепция Дж. Ная явилась своевременной попыткой объяснения явлений и процессов, происходящих в области современных международных отношений. Дальнейшая проработка понятия мягкой силы требует переноса внимания с субъекта на объект и их коммуникацию.

Список литературы

1. Ferguson N. Think Again: Power / N. Ferguson // Foreign Policy. – 2003. – № 134. – P. 18–22.
2. Nye J. Soft Power / J. Nye // Foreign Policy. – 1990. – № 80. – P. 153 – 171.
3. Nye J. Soft Power, Hard Power and Leadership [Electronic resource] // Harvard Kennedy School . – 2006. – Mode of access: http://www.hks.harvard.edu/netgov/files/talks/docs/11_06_06_seminar_Nye_HP_SP_Leadership.pdf (date of access 28.11.2014).

4. Nye J. Soft Power: The Means to success in world politics / J. Nye. – NY: Public Affairs, 2005. – 191 p.
5. Vasilevskytè S. Siscussing soft power theory after Nye: the case of Geun Lee's theoretical approach // https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fvddb.library.lt%2Ffedora%2Fget%2FLT-eLABa-0001%3AJ.04~2013~ISSN_2029-2074.N_7.PG_145-157%2FDS.002.1.01.ARTIC&ei=2KLHVM-yCqG4ygPPiIC4DA&usg=AFQjCNF0F4O_KkUb8p8c9rDS6sCFEWCipg&sig2=Nm8P8vgJdozXnBcUshlikQ&bvm=bv.84349003,d.bGQ (date of access 15.01.2015).
6. Zahran G., Ramos L. From hegemony to soft power. Implications of a conceptual change / G. Zahran, L. Ramos // Soft power and US foreign policy: Theoretical, historical and contemporary perspectives. – London: Routledge, 2010. – P. 12–31УДК 327/6